



**„Wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego to dla dowolnej firmy zadanie zbyt poważne i zbyt ryzykowne, by opierać się na rozwiązaniach przypadkowych. Chcieliśmy mieć pewność, że kupujemy rozwiązanie solidne, które da się sprawnie wdrożyć i które szybko przyniesie rezultaty.”**

Marek Sitarz, Prezes Zarządu Ekorem sp. z o. o.

## W SKRÓCIE:

### Nazwa firmy

- Ekorem sp. z o. o.

### Branża

- Produkcja farb i lakierów

### Data założenia

- 2002 r.

### Liczba pracowników

- 25

### Przychody

- ok. 5 mln. zł

### Partner wdrożeniowy

- DGiZI Consorg sp. z o.o.,  
Katowice

### Rozwiązania i usługi

- SAP Business One, wersja 2004 C

### Liczba użytkowników systemu

- 10

### Główne cele wdrożenia

- Możliwość dostosowania kalkulacji ofertowych do zmieniających się cen surowców
- Zmniejszenie zaangażowania kapitału w magazyn i produkcję w toku

- Usprawnienie sprzedaży, w tym umożliwienie handlowcom zdalnego wprowadzania dokumentów sprzedaży

### Kluczowe korzyści

- Zapewnienie zarządowi syntetycznej informacji o stanie całej firmy
- Możliwość zarządzania cennikami w powiązaniu z kosztami partii surowców
- Eliminacja ręcznego wprowadzania do kilku systemów oddzielnie
- Skrócenie czasu rozliczeń dzięki zdalnemu wprowadzaniu dokumentów sprzedaży do systemu

### Czas wdrożenia

- 2 miesiące

### Platforma

- Microsoft® Windows Server 2003 SBS i Microsoft® SQL Server 2000

## EKOREM sp. z o.o.

Ekorem Sp. z o.o. powstał na bazie majątku kieleckiej firmy. Firma zajmuje się produkcją farb dla przemysłu, m.in. górnictwa, hutnictwa, transportu (m.in. przemysł stoczniowy, koleje), a także klejów, lakierów i rozpuszczalników, które powstają na bazie podobnych składników. Choć w tej branży nie brakuje wyzwań związanych z zarządzaniem, w Ekoremie nigdy wcześniej nie było poważnej informatyki.

Nowy właściciel postanowił dokonać zmiany jakościowej i przekształcić firmę w nowoczesną organizację. „Doszliśmy do wniosku, że wszelkie zmiany organizacyjne muszą być wsparte narzędziami informatycznymi we wszystkich obszarach działalności. To oznaczało konieczność wybrania i wdrożenia zintegrowanego systemu informatycznego - nie zamierzaliśmy powtarzać błędów z przeszłości i wdrażać kilku niezależnych aplikacji” - mówi Marek Sitarz, Prezes Zarządu Ekorem Sp. z o.o. w Kielcach.

Ekorem zrobił rozeznanie rynku dostawców i ich klientów i na tej podstawie postanowił zainwestować w sprawdzone rozwiązanie, które ma szansę trwać na rynku i rozwijać się wraz ze wzrostem potrzeb. Firma wyszła też z założenia, że projekt musi zakończyć się sukcesem już za pierwszym razem. Po zakończeniu konsultacji Ekorem zdecydował się zakupić licencje na SAP Business One wersja 2004C. Na wykonawcę wdrożenia wybrana została firma DGiZI Consorg Sp. z o.o. z Katowic.



**SAP Polska Sp. z o.o.**

ul. Domaniewska 41

02-672 Warszawa

tel.: (022) 541 66 06

faks: (022) 541 66 07

<http://www.sap.pl>

e-mail: [info.poland@sap.com](mailto:info.poland@sap.com)

## Zabezpieczyć marżę

Ekorem zdecydował się wdrożyć następujące moduły systemu SAP Business One: Finanse, Księgowość, Marketing, Magazyn, Sprzedaż, Zakupy i Produkcja. O ile procesy produkcyjne w Ekoremie nie są specjalnie skomplikowane, warunki biznesowe działalności firmy są dość specyficzne. „Sześć kolorów farb produkujemy w standardzie, pozostałe - około 10% produkcji, to kolory tworzone na indywidualne zamówienia. Jeśli zabraknie jakiegoś ważnego składnika na czas, klient już od nas nie kupi, a niestandardowego koloru nie da się tak łatwo sprzedać na rynku - to zwykle czysta strata” - mówi Marek Sitarz.

**„Wdrożenie zintegrowanego systemu informatycznego to dla dowolnej firmy zadanie zbyt poważne i zbyt ryzykowne, by opierać się na rozwiązaniach przypadkowych. Chcieliśmy mieć pewność, że kupujemy rozwiązanie solidne, które da się sprawnie wdrożyć i które szybko przyniesie rezultaty. Jednocześnie zależało nam, aby raz wdrożony system posłużył nam wiele lat. Dlatego właśnie wybraliśmy SAP Business One. Po analizie wdrożeń w innych firmach bez trudu wybraliśmy także wykonawcę.”**

Marek Sitarz, Prezes Zarządu Ekorem sp. z o.o.

Kolejnym problemem do rozwiązania było poprawienie synchronizacji między kalkulacjami cen na potrzeby ofertowania i dużych przetargów z analizami trendów i prognozami cen surowców. „To był kluczowy problem, ponieważ przetargi opiewają nierzadko na wielkie ilości farb czy lakierów. Jeśli źle skalkulujemy cenę, np. nie wliczając w nią ryzyka wzrostu ceny najważniejszych surowców do produkcji określonego asortymentu, może się okazać, że nie realizujemy założonej marży” - mówi Marek Sitarz.

SAP Business One pozwolił Ekoremowi na łatwe tworzenie oddzielnych cenników dla każdego kontraktu lub przetargu i powiązanie go z zamówieniami od poddostawców. Na potrzeby produkcji odbywającej się na specjalnie zamówienie Ekorem ma teraz możliwość oznaczenia partii surowców jako zarezerwowanej dla konkretnego zamówienia i śledzenia go od momentu zamawiania u poddostawców, przez magazynowanie, aż po etap produkcji.

## Sprawność według nowych reguł

SAP Business One usprawnił codzienną działalność Ekoremu także na wiele innych sposobów. Przede wszystkim zarząd ma do dyspozycji pełne i wiarygodne dane na temat wszystkich obszarów i może z ufnością podejmować decyzje, które wcześniej obarczone były poważnym ryzykiem. „Stan finansów nareszcie jest przejrzysty - wiemy jak wyglądają należności i zobowiązania, które z nich są zagrożone, jak przedstawia się płynność i co można ewentualnie zrobić, by ją poprawić” - wylicza Marek Sitarz.

Przejrzystość dotknęła także magazyny i samą produkcję, co w krótkim czasie doprowadziło do zmniejszenia zaangażowania kapitału w oba te obszary. „Siła wiedzy obejmującej jednocześnie wszystkie ważne aspekty działania firmy jest nie do przecenienia - natychmiast widać gdzie środki są źle zaalokowane, gdzie są nadmiary, a gdzie trzeba dołożyć. Nam udało się wysledzić spore nadmiary kapitałowe w magazynach i na produkcji, które niepotrzebnie obciążały płynność” - wnioskuje Marek Sitarz.

Konsekwencją usprawnienia pracy biura było uwolnienie części ludzi od mało produktywnych zajęć, jak przepisywanie danych z jednego systemu do innego. Ci ludzie mogą się teraz zajmować czymś, co przynosi firmie wymierne efekty, np. dzwonić do klientów. Oprócz możliwości tworzenia bardziej rzetelnych kalkulacji na potrzeby ofert, dział handlowy uzyskał możliwość koordynacji sprzedaży i natychmiastowego uzupełniania zamówień na podstawie danych spływających od handlowców zajmujących się sprzedażą samochodową (van-selling).

**„SAP Business One zaspokaja nasze dzisiejsze potrzeby i daje nam bezpieczeństwo na przyszłość. Nawet jeśli czegoś jeszcze nie mamy, zawsze możemy wdrożyć nowe funkcje - wiemy, że jest ich sporo.”**

Marek Sitarz, Prezes Zarządu Ekorem sp. z o.o.

Ten obszar nie stanowi jeszcze istotnej części działalności firmy, jednak stale rośnie i Ekorem jest już dziś gotowy na dalszy wzrost w tej dziedzinie.